

4. Указ Президента Республики Беларусь № 262 от 19 июля 1996 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства» // Собрание указов президента и постановление Кабинета Министров Республики Беларусь. 1996. № 21. Ст. 514.

5. Закон Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1996. № 34. Ст. 607.

6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1111 от 25 августа 1997 г. «О центрах поддержки предпринимательства в Республике Беларусь» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1997. № 24. Ст. 831.

7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 640 от 4 июня 1997 г. «Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1997. № 16. Ст. 607.

8. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 998 от 31 июля 1997 г. «Об утверждении Положения о научно – технологическом парке» // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1997. № 22-23. Ст. 793.

В.В. РЫМКЕВИЧ

Становление и развитие экономической теории рисков

Как самостоятельное направление экономической науки теория рисков еще не сформировалась. Экономическая теория рисков должна представлять собой систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания. Для того чтобы выявить основной категориальный аппарат, закономерности и законы, методы и методологию экономической теории рисков необходимо проанализировать экономические воззрения экономистов прошлого и настоящего с точки зрения проблем неопределенности и риска.

Представители классической школы (У. Петти, А. Смит) специально не исследовали риск, но при этом связывали с ним такие экономические категории как прибыль и заработная плата. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [5, с. 25] в четвертой главе книги 2 А. Смит говорит о прибыли как о проценте плюс надбавка за риск. Он полагает, что в таких странах, как Англия, то, что обычно считается прибылью, представляет собой

наполовину чистый процент на капитал, а остальное – плату за управление и риск.

В десятой главе книги 1, приводя, пять доводов дифференциации заработной платы А. Смит особо отмечает последний. Пятый довод, лежащий на стороне предложения (труда), особенно интересен тем, что он предполагает выбор в условиях неопределенности. Чтобы показать, что люди склонны переоценивать шансы удачи и недооценивать шансы потери, А. Смит приводит случаи из практики лотерей и страхового дела, представляя очевидные примеры того, что люди «любят риск». Это приводит его к выводу, что все профессии с перспективой сравнительно высоких, но ненадежных доходов в среднем дают меньшее вознаграждение, чем сопоставимые с ними профессии с полностью предсказуемым доходом. Люди всегда будут переоценивать свои шансы в рискованных профессиях (например, юриста или врача), и к этим занятиям будут стремиться слишком многие [1, с. 42-43]. Затем А. Смит, делая соответствующие оговорки, применяет эту логику рассуждений к разным уровням нормы прибыли в различных отраслях.

Классики теории маржинализма (экономисты австрийской школы К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк и др.) экономический анализ проводили преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. На базе таких оценок в теории объясняются издержки производства, спрос и предложение, цена.

Проблемы неопределенности и риска в основном исследовали Тюнен Й.Х. и Найт Ф.Х. Тюнен Й.Х. во 2-м томе "Изолированного государства" (1850) определил прибыль предпринимателя как доход, остающийся от валовой прибыли деловой операции после уплаты (1) процента на инвестированный капитал, (2) платы за управление и (3) страховой премии по исчислимым рискам потерь. Вознаграждение предпринимателя, является, таким образом, доходом за принятие на себя тех рисков, которые из-за их непредсказуемости не покроеет ни одна страховая компания. Так как инновационная деятельность – в точности та процедура, при которой невозможно предсказать вероятность дохода или убытков, предприниматель с необходимостью является «изобретателем и исследователем в своей области» [1, с. 427].

Первоначально известность Найту принесла его теория неопределенности и прибыли, в основном развившая концепцию риска Д.С. Милля. Подобную же теорию предпринимательской функции разработал английский экономист Морис Добб в 1920-х годах [1, с. 447].

Оба они подчеркивали то, каким образом в деятельности предпринимателя проявляется процесс принятия решений.

Настоящая прибыль, писал Найт, связана с элементом неопределенности. Его действие проявляется в фактах неожиданного обогащения и получении спекулятивных доходов. Если бы будущее было заранее известно, рынок мог бы предвосхитить, появление любого дефицита, так что прибыль стала бы невозможной. Высокие доходы от рискованных предприятий – это просто премия за неподдающийся измерению риск либо за неопределенность. Если потери превышают доходы то те, кто взял на себя бремя риска, вынуждены заплатить владельцам производительных услуг сумму, превышающую их вклад. Следовательно, те, кто брал на себя риск оказались чрезмерными оптимистами. Когда же доходы больше убытков, владельцы производительных услуг получают меньше, чем они получили бы в случае более точной оценки будущих возможностей. Таким образом, в общем виде часть прибыли – это плата за услуги тех, кто берет на себя риск. Соответственно, прибыль есть вычет из всех других платежей и в действительности есть часть того, что поступает владельцам производительных услуг. Она не является доходом фактора сама по себе и обязана своим существованием лишь неопределенности в отношении будущего [3, с. 53].

Представители неоклассического направления (А. Маршалл, А. Пигу и др.) свое внимание сосредоточили на анализе механизма формирования рыночных цен под воздействием изменяющихся спроса и предложения на товары.

В основном теория полезности, как средство прогнозирования потребительского выбора, рассматривается в условиях определенности. Но как объяснить поведение потребителей в условиях неопределенности? Люди покупают страховой полис, тем самым, предпочитая определенность неопределенности; но они также любят азартные игры, предпочитая неопределенность определенности. Возможно ли рационализировать этот род поведения, предполагая, что люди поступят так с целью максимизации «математического ожидания» своего дохода?

Все попытки определить функцию полезности на основе наблюдения за реакцией индивидов на вероятные ситуации восходят к статье Бернулли о Санкт-Петербургском парадоксе (1738 г.) [1, с. 310]. Суть парадокса в следующем: монета бросается до тех пор, пока она не ляжет лицевой стороной вверх, если это произойдет при первом броске, A платит B 1 доллар: при втором – 2 доллара: при третьем – 4 доллара и т.д., т.е. A всякий раз уплачивает 2 долларов за n -ый бросок, при

котором монета ложится лицевой стороной вверх. Какую плату захочет уплатить В за право играть в такую игру, если это «честная игра»?

«Честной игрой» считается такая игра, в которой, от игрока на каждой стадии игры никогда не требуют заплатить больше, чем общее математическое ожидание успеха, т.е. страховую стоимость (actuarial value of gamble). Ожидаемый выигрыш или ожидаемая потеря дохода от «честной партии», следовательно, всегда равны нулю.

Поскольку люди явно не захотят платить бесконечно большие ставки за «честную игру», то предпосылка, согласно которой индивиды действуют якобы в интересах максимизации математического ожидания своего дохода, оказывается противоречивой [1, с. 310].

Одним из решений этого парадокса может быть определение верхней границы выигрыша. Однако Бернулли предложил другое решение. Он утверждал, что люди руководствуются не «математическим ожиданием», а «моральным ожиданием» успеха, при котором вероятность взвешивается по полезности дохода. К тому же предельная полезность дохода с каждым приростом последнего снижается. При снижающейся предельной полезности денежного дохода люди будут настаивать на увеличивающихся выплатах с тем, чтобы компенсировать риск данной потери: никто не станет платить 1 доллар за шанс выиграть 2 доллара, с вероятностью 50 %. Бернулли иллюстрировал свое доказательство графически.

В 60-х годах XIX столетия гипотеза Бернулли получила дальнейшее развитие в работах вновь возникшего направления психофизики. Так называемый закон Вебера – Фехнера гласил, что осязаемые различия в ощущениях прямо пропорциональны интенсивности стимулов: ощущения представляют собой логарифмическую функцию стимулов. Психофизические эксперименты Фехнера, видимо, подтверждали гипотезу Бернулли, во всяком случае, если «стимулы» отождествить с приростом дохода, а «ощущения» – с полезностью. Однако ни Менгер, ни Вальрас не обратили внимания на закон Вебера – Фехнера. Но Джевонс был знаком с работой Фехнера, признал он и вывод из гипотезы Бернулли, согласно которому «игра в долгосрочном аспекте представляет собой надежный способ потери полезности». Маршалл в этом отношении был его последователем и соглашался с тем, что принцип максимизации полезности не может быть применен для объяснения выбора в условиях неопределенности. Если полезность данной выигранной суммы всегда меньше полезности постоянной, то рациональный индивид выберет страховку с равными или слегка предпочтительными шансами, но никогда не станет играть просто в «честную игру»: он лучше заплатит больше 1 доллара, с тем чтобы защитить себя от 1%-й вероятности потерять 100 долларов, чем

заплатит 1 доллар за 1-%-ю вероятность выиграть 100 долларов. Широко распространенный феномен покупки лотерейных билетов на «неравных» условиях следует объяснять «пристрастием к азартным играм». Другими словами, поступки людей вряд ли объяснимы их стремлением к максимизации ожидаемой полезности дохода [1, с. 312].

В работе А. Маршалла «Принципы экономической науки» книга V, глава 7 содержит несколько общих замечаний о подсчете постоянных издержек при производстве совмещенных благ [2, с. 87-89]. Параграф 3 касается предложенного Найтом различия между неопределенностью и риском. Если индивиды, вовлеченные в определенную отрасль, являются «азартными игроками», для которых сдерживающее влияние риска понести убытки меньше, чем притягательность шанса получить «большую выгоду», неопределенность может действительно сократить средние доходы в отрасли, как когда-то утверждал Адам Смит. Однако Маршалл отваживается утверждать, что «в подавляющем большинстве случаев риск действует в противоположном направлении», т.е. большинство людей ограждает себя от риска, для них «общая полезность растущего богатства увеличивается медленнее, чем сам размер богатства» [2, с. 89].

Последователи неоклассического направления экономической теории (У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн и др.) рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. Составляющими рыночной системы являлись, по мнению экономистов-математиков, рациональные субъекты, непрерывно стремившиеся к оптимуму своего существования, т.е. экономическому успеху.

В этом отношении интересен подход Дж. Неймана и О. Моргенштерна в изучении неопределенности и риска с позиций теории игр. По существу, теория игр сделала попытку с математической точностью описать некоторые нерешенные проблемы экономического поведения. Основной посылкой теории является идея о том, что индивидуум стремится максимизировать выигрыш и минимизировать проигрыш, как при игре в шахматы или покер.

Согласно этой теории исход сделки зависит не только от того, чего хочет достичь один игрок, но и от намерений других игроков. По выражению Неймана и Моргенштерна, каждый игрок стремится максимизировать функцию, когда не все переменные величины ему подконтрольны. Это не задача на максимум из прежней теории, но комплекс нескольких задач на максимум, в которых руководящие принципы или стратегии игроков неодинаковы.

Теория игр утверждает, что исход игры, или «выигрыш», может быть определен заранее. Таким образом, решающими факторами становятся различные, но, тем не менее, совместимые, действия, которые предпочтет каждый игрок. Это в свою очередь, предполагает, что все игроки должны обладать достаточными знаниями и благоразумием. Безусловно, можно играть и неразумно, но это ни в коей мере не способствовало бы развитию теории. Предположение о разумности имеет существенное значение, хотя разумное поведение и оценка вероятности, на которых основаны определенные аспекты теории игр, достаточно трудно найти в реальных условиях.

С введением некоторой степени неопределенности для нахождения функции полезности используется понятие последовательности предпочтений. Хотя такая функция полезности отлична от использовавшейся ранее в теории, она по-прежнему предусматривает психологические критерии удовлетворения. Утверждают, однако, что кардинальные аспекты функции имеют мало общего с абсолютной школой классиков. Она имеет больше сходства с предельными нормами взаимозаменяемости полезностей в их ординалистской трактовке, поскольку функция описывает реакцию на возрастание вероятности. Здесь отсутствует и критерий интенсивности желаний, так как назначение полезности состоит в том, чтобы дать возможность выбрать одну из нескольких стратегий.

Как только становится известным, ведут ли предпочтения к достижению максимума или минимума, применение к ним вероятностных характеристик позволяет сделать окончательный выбор. Идея полезности в теории игр вытекает частично из понятия об ожидаемом выигрыше при наличии риска.

До тех пор, пока полезности для участников игры определяются как нечто пропорциональное выигрышам, проблемы не возникает. Функции полезности могут быть определены при условии строгой упорядоченности предпочтений, важной концепцией теории игр является понятие об ожидаемой величине в условиях неопределенности. Полезность вытекает из предпочтения и объективно не зависит от выигрыша. Вокруг этого понятия велись пространные дискуссии, но приверженцы теории игр, в общем, нашли его приемлемым, несмотря на подразумеваемую транзитивность, или на упорядоченные последовательные предпочтения, которые в действительности могут и не существовать [4, с. 524].

В 1936 г. выдающийся английский экономист Дж.М. Кейнс опубликовал свою знаменитую работу «Общая теория занятости, процента и денег». Хотя Дж.М. Кейнс специально не исследует проблему риска, тем не менее, неопределенность, в значительной

степени характеризующая экономическое поведение, действительно, одна из главных тем «Общей теории занятости, процента и денег».

В своих высказываниях Кейнс сделал еще больший упор на неопределенность, господствующую в экономической жизни и не поддающуюся вероятностным оценкам. Вследствие этого инвестиции обречены колебаться вместе с колебаниями доверия в сфере бизнеса, которые не находятся ни в какой предсказуемой зависимости от стандартных экономических величин [1, с. 622].

Дальнейшее углубление теоретических разработок и изучение новых проблем (микрохозяйственных процессов, экономического роста, инфляции, исследование рынков определенных товаров и др.) проводились, в частности, представителями неоклассического синтеза: Дж. Р. Хиксом (1904-1989), П. Самуэльсоном (1915) и другими экономистами.

В книге Дж. Р. Хикса «Стоимость и капитал» (1939), есть несколько страниц, посвященных рассмотрению риска и неопределенности. Так анализируя механизм формирования цен Дж. Р. Хикс обращает внимание на взаимосвязь ожидаемой цены предпринимателем и от его готовности идти на риск. «Важно понимать, отмечает он, что поправка на риск (т.е. процентная величина, показывающая, насколько репрезентативная ожидаемая цена меньше или больше самого, вероятного значения цены) не определяется исключительно представлениями составляющего план предпринимателя о степени хозяйственной неопределенности – она зависит также от его готовности идти на риск, т.е. от фактора, который, в конечном счете, определяется шкалой предпочтения предпринимателя. Таким образом, о возрастании готовности идти на риск в нашем исследовании будет свидетельствовать изменение ожидаемой цены, благоприятное для разрабатывающего план предпринимателя» [6, с. 231].

Далее отмечает Дж. Р. Хикс: «На готовности предпринимателя идти в той или иной мере на риск (выражающейся в составлении им плана покупать или продавать в некоторый определенный день в будущем, для которого ожидаемые значения цен неопределенны, а также в действиях, соответствующих этому плану) должна ощутимо сказываться степень риска в действиях предпринимателя, соответствующих другим частям плана. При наших методах исследования с этим мало, что можно поделать, хотя время от времени мы будем сталкиваться с некоторыми проявлениями подобного соотношения элементов риска.

Таким образом, предположим формально, что люди ожидают установления тех или иных точных цен, т.е. что у них формируются определенные ценовые ожидания. Но будем готовы к тому, чтобы интерпретировать определенные ожидания как особые величины,

которые наилучшим образом отражают условия неопределенности действительных ожиданий» [6, с. 231].

Некоторые из проблем, которыми занимается неортодоксальное направление, в частности такие, как полезность и выбор, относятся к числу вечных. М. Фридмен принял участие в их рассмотрении своим анализом полезности в условиях риска. Он отметил, что в условиях убывающей предельной полезности и риска обычные принципы максимизации неприменимы, поскольку требуется известная дополнительная плата в виде компенсации за добавочный фактор риска. Это было вполне в духе А. Маршалла, который также отвергал полезность в качестве объяснения ситуаций, соединяющих в себя выбор плюс риск. Хотя в таких ситуациях можно прибегнуть к методу кривых безразличия и ординальному анализу, но это также означает отказ от принципа убывающей предельной полезности, говорил Фридмен, поскольку сравнения полезностей не являются частью данного аналитического аппарата. Однако, с помощью теории игр Моргенштерна – Неймана, по-видимому, можно измерить полезность в условиях риска; в той мере, в какой доступны числовые свойства, они могут быть использованы для объяснения выбора, связанного с риском. Решения, связанные с риском, Фридмен классифицировал следующим образом: небольшой риск, связанный с заранее известным результатом; умеренный риск без больших доходов или убытков; крупный риск, связанный с большими доходами или убытками. Затем необходимо было проанализировать, что экономическая единица обладает определенной системой предпочтений, которая может быть описана некоторой функцией, дающей численные значения различным альтернативам [4, с. 456].

Смысл концепции полезности у Фридмена более отчетлив, когда он попытался связать ее с проблемой распределения дохода. Он предпринял попытку перекинуть мост между функциональным и персональным распределением дохода. Первое безусловно, следует выводить из действия рыночного механизма и оценки факторов затрат, в то время как персональное распределение находится в зависимости от удачливости, случая, природных способностей, наследства, то есть фактически от всего, кроме неравномерного распределения богатства. Последнее обстоятельство Фридмен старается не замечать. Главным фактором его модели является риск и реакция на него у различных людей. Общество (или часть его), которое неодобрительно относится к психологии риска, предпочтет страхование лотерее и прогрессивное налогообложение регрессивным налогам. Оно будет склонно в большей мере прибегать к механизму перераспределения, так что доход будет распределяться более равномерно. Эти рассуждения Фридмена покоятся

на категории полезности: каждый индивидуум в его обществе, состоящем из Робинзонов, стремится выбрать свою особую кривую полезности, которой он руководствуется в своих решениях о распределении средств. Вывод сводится к тому, что в основе неравенства богатства или дохода лежит выбор, т.е. если общество предпочитает не рисковать, усиливается тенденция к уравнительности. Поэтому неравенство более всего развивается там, где преобладает психология риска; оно связано главным образом со вкусами и предпочтениями, а не с такими простыми и грубыми факторами, как недостаточные возможности или первоначальное распределение богатства.

Й. Шумпетер, австрийский экономист первой половины XX в., выпустил книгу «Теория экономического развития», где он попытался найти внутреннюю силу постоянного изменения существующей экономической системы. Рассматривая экономическую динамику он останавливается также на исследовании риска.

Он отмечает, что в силу множества причин, крупный организм народного хозяйства функционирует недостаточно аккуратно. Ошибки, несчастные случаи, инертность и т.п. становятся, как известно, постоянным источником потерь, но, впрочем, также и прибылей [7, с. 97].

Рассматривая более подробно неопределенность и риск Й. Шумпетер выделяет два существенных момента. Это, во-первых, *момент риска*. Что касается экономики, то здесь принимаются во внимание *два вида риска: риск, связанный с возможным техническим провалом производства*. Сюда же мы можем отнести также опасность потери благ, порожденную стихийными бедствиями, и *риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха*. Поскольку оба эти риски учитываются, они прямо влияют на хозяйственные планы. Хозяйственные субъекты либо включают в свои калькуляции издержек премии за риск, либо осуществляют затраты с тем, чтобы избежать тех или иных опасностей, либо, наконец, они учтут – и уравниют – различия, существующие между отдельными отраслями производства в уровнях риска, т.о., что они просто будут подальше держаться от более рискованных отраслей производства до тех пор, пока увеличившийся благодаря такому поведению доход не явится для них соответствующей компенсацией. Ни один из указанных способов избежания экономических рисков в принципе не мотивирует получение прибыли. Тот, кто пытается уменьшить или вовсе исключить риски посредством принятия каких-либо мер – строительства плотин, установки предохранительных устройств машинах и т.д. – тот, пожалуй, обладает преимуществом, которое заключается в том, что ему обеспечивается

доход от производства, но одновременно он несет обычно также и соответствующие издержки. Премия за риск не является для производителя источником прибыли, таковым она служит в лучшем случае для страховой компании, которая может получать на этом предварительную прибыль главным образом за счет объединения многих рисков: со временем, при возникновении в том необходимости, ее используют. И эта компенсация за повышенные риски лишь чисто внешне является более высоким доходом: величину последнего следует еще умножить на коэффициент вероятности, вследствие чего его реальная стоимость вновь уменьшится, причем именно на величину существующего превышения. Тот, кто просто потребляет данный излишек, с течением времени заплатит за это. Поэтому ничего не выходит ни с самостоятельной ролью, часто приписываемой моменту риска в экономике, ни с самостоятельным доходом, который с этим иной раз связывали. И ныне сказанное получает все более широкое признание. Иначе обстоит дело, когда риски не предусматриваются заранее или, во всяком случае, не учитываются в хозяйственном плане. Тогда они становятся источником, с одной стороны убытков, а с другой – прибылей. Последнее происходит, когда эти возможные для хозяйственного субъекта потери не наступают вообще или когда данное обстоятельство имеет силу для прочих хозяйственных субъектов – из-за несчастного случая вследствие временного или длительного выбытия пострадавшего предложение отстает – причем только временно – от спроса по привычной цене.

Наиболее обильным источником подобных прибылей и убытков – и это второй момент, отмечает Шумпетер, – являются стихийные изменения данных, которыми привыкли оперировать хозяйственные субъекты. Они создают новые ситуации, приспособление к которым требует времени. И до того, как это произошло, в народном хозяйстве можно наблюдать значительное число случаев положительной или отрицательной разницы между издержками. Приспособление всегда связано, с определенными трудностями. Даже само признание того факта, что положение дел изменилось, не происходит в большинстве случаев с желаемой быстротой.

Таким образом, эволюция концептуальных подходов изучения проблем риска показывает не полноту и не системность исследования экономической теории рисков. Приведенный анализ позволяет сделать следующие выводы: во-первых, ученые сосредотачивали свое внимание на изучении экономического поведения потребителя и производителя в условиях неопределенности (Найт Ф.Х., Маршалл А., Хикс Дж. Р., Фридмен М. и др.); во-вторых, сделана попытка с помощью теории игр показать вероятное поведение игроков при наличии риска

(Моргенштерн О., Нейман Дж.); в-третьих, если предыдущие исследователи изучали проблемы риска в статике, то Й. Шумпетер попытался провести анализ рассматриваемой проблемы в динамике; в-четвертых, экономический анализ касается отдельных категорий теории рисков. Все это, по нашему мнению, говорит о необходимости разработки самостоятельного направления экономической науки – теории рисков.

Экономическая теория рисков должна иметь: свою систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания; основной категориальный аппарат, систему законов и закономерностей; методы и методологию.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. Пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1993.
3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003.
4. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1968.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 5-ти кн. – М.: «Ось-89», 1997.
6. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. Пер.с англ. – М.: Прогресс, 1988.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

М.В. САКОВИЧ

Роль государства в становлении акционерного предпринимательства

Целенаправленные социально-экономические преобразования в постсоциалистических странах требуют активного участия государства в экономике, функционирования его как хозяйствующего субъекта и регулятора экономики, гаранта проводимых преобразований и проводника стратегической экономической политики. В экономической политике государства необходим поиск баланса экономических интересов частного и государственного сектора на основе утверждения адекватных рыночной экономике форм госпредпринимательства и методов регулирования экономики. Государственное регулирование и госпредпринимательство имеют подвижные границы, взаимосвязаны, но не взаимозаменяемы, сохраняют самостоятельное значение. Если